

Haniel ist de facto schuldenfrei – intensive Suche nach neuen Geschäftsbereichen

Sehr geehrte Damen und Herren,

hinter uns liegt ein Jahr, in dem es Haniel gelungen ist, neuen unternehmerischen Handlungsspielraum zu schaffen. Zu Beginn des Jahres konnten wir trotz massiver Einflussnahme des aggressiven Hedgefonds Elliott den Verkauf des Geschäftsbereichs Celesio erfolgreich abschließen. Somit stehen nun ausreichende Mittel für den Erwerb neuer Geschäftsbereiche zur Verfügung. Daher verbuchen wir 2014 als wichtigen Schritt in eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft von Haniel.

Finanzschulden abgebaut

Durch die Einnahmen aus dem Celesio-Verkauf konnten die Finanzschulden auf Holding-Ebene in 2014 weiter zurückgeführt werden. Dabei wurden Haniel-Anleihen sowohl planmäßig getilgt als auch vorzeitig zurückgekauft. Die Rückkäufe werden die Zinszahlungen der Haniel-Holding in den kommenden Jahren deutlich reduzieren, führen jedoch in 2014 zu einer einmaligen finanziellen Belastung. Neben dem Rückkauf und der Tilgung von Anleihen wurden die Kapitalausstattung der Geschäftsbereiche gestärkt sowie übergangsweise risikoarme, aber derzeit niedrigverzinsliche Finanzanlagen erworben. Die Haniel-Holding ist damit de facto schuldenfrei, weil den verbleibenden Finanzschulden in etwa gleicher Höhe Finanzanlagen gegenüberstehen.

Transaktionserlöse schaffen Handlungsspielraum

Für Akquisitionen von neuen Geschäftsbereichen steht Haniel gut eine Milliarde Euro zur Verfügung. Vor diesem Hintergrund haben wir im Laufe des Jahres bereits eine Vielzahl an Akquisitionschancen geprüft – bislang ohne einen Kauf getätigt zu haben. Dies lag in erster Linie daran, dass viele der Unternehmen unseren Qualitätsanforderungen nicht entsprachen. Zudem war das Marktumfeld, welches durch viele Kaufinteressenten, niedrige Zinssätze für Kapitalanlagen und hohe Bewertungsniveaus gekennzeichnet ist, nicht hilfreich.

Strukturierte Suche nach neuen Geschäftsbereichen

Als Family-Equity-Unternehmen haben wir einen klaren Anspruch an künftige Geschäftsbereiche. Im Gegensatz zu Private-Equity-Investoren, die in der Regel eine kurzfristige, auf aggressive Rendite zielende Beteiligungspolitik verfolgen, handeln wir langfristig orientiert. Es kommt uns vor allem darauf an, dass neue Geschäftsbereiche einen Beitrag zur Diversifikation des Haniel-Portfolios leisten, zukunftsfähig sind und sich für Haniel angemessene Wertbeiträge realisieren lassen. Dabei bevorzugen wir Unternehmen, die nicht börsennotiert sind und bei denen wir eine deutliche Mehrheitsposition halten können.

Auf Basis des Haniel-Investitionsfilters suchen wir gut positionierte, mittelständische Unternehmen in attraktiven Nischen, die sich mit unserer Unterstützung und Kompetenz mittel- bis langfristig erfolgreich entwickeln können. Dabei verfolgen wir zwei parallele Ansätze. Zum einen analysieren wir das Potenzial verschiedener Branchen und Märkte mit dem Ziel, attraktive Unternehmen zu identifizieren und anzusprechen. Zum anderen prüfen wir laufend Angebote, die an uns herangetragen werden. Entscheidend für den Erwerb eines neuen Geschäftsbereichs ist für uns in jedem Fall die Übereinstimmung mit den Kriterien des Haniel-Investitionsfilters und unseren Werten.

Auch im nächsten Jahr werden wir mit Nachdruck unsere Suche nach neuen, attraktiven Geschäftsbereichen fortsetzen. Zusätzlich werden wir weiterhin ergänzende Akquisitionen in unseren bestehenden Geschäftsbereichen in Betracht ziehen.

Geschäftsbereiche setzen strategische Initiativen fort und verzeichnen eine positive Geschäftsentwicklung

Die bestehenden Geschäftsbereiche haben ihre strategischen Initiativen in diesem Jahr weiter umgesetzt. Das operative Geschäft profitierte insbesondere im ersten Halbjahr von der konjunkturellen Erholung vor allem in den USA, aber auch innerhalb Europas. **Im zweiten Halbjahr setzte sich die konjunkturelle Erholung fort, fiel allerdings schwächer aus als erwartet.**

CWS-boco setzte in 2014 ihren Profitabilisierungskurs erfolgreich fort. Der Schwerpunkt lag dabei in weiteren Effizienzsteigerungsmaßnahmen innerhalb des Wäschereinetzwerks sowie in der Beschaffung und Logistik. Ein Meilenstein war dabei die Verlagerung der kundenspezifischen Anpassung von Berufskleidung für das Kernland Deutschland in das zentrale Lager- und Dienstleistungszentrum in Polen. Aufgrund des intensiven Wettbewerbs rechnet CWS-boco jedoch mit einer lediglich stabilen Umsatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr. In den Fokus rückt nunmehr die Steigerung des Umsatzes. Zu diesem Zweck hat CWS-boco die Vertriebsmannschaft erheblich gestärkt und die systematische Schulung der Vertriebsmitarbeiter intensiviert. Obwohl damit höhere Aufwendungen für den Vertriebsausbau anfallen, erwartet CWS-boco aufgrund der merklichen Effizienzsteigerungen einen Anstieg des Operativen Ergebnisses.

ELG verzeichnete im Geschäftsjahr 2014 eine positive Entwicklung. Im attraktiven und margenstarken Superlegierungsgeschäft zeigten dabei auch die Unternehmenskäufe aus dem vergangenen Jahr eine erfreuliche Entwicklung. Über eine Diversifizierung der Geschäftstätigkeit wurde so die Basis für nachhaltiges Wachstum gelegt. Beim Kerngeschäft Edelstahlschrott profitierte ELG im ersten Halbjahr von der zunehmenden Schrottnachfrage und dem höheren Preisniveau bei dem für das Edelstahlschrottgeschäft bedeutsamen Rohstoff Nickel. Aktuell wird dieser positive Trend allerdings von Unsicherheiten infolge der geopolitischen Krisen überlagert. Dennoch kann ELG vor allem dank der Zugewinne aus dem ersten Halbjahr sowohl Umsatz als auch Operatives Ergebnis voraussichtlich deutlich gegenüber dem Vorjahr steigern.

TAKKT hat das bereits 2012 gestartete Programm DYNAMIC erfolgreich fortgeführt mit dem Ziel, die Geschäftsaktivitäten noch stärker auf den Multi-Channel-Vertrieb auszurichten. In 2014 hat TAKKT insbesondere die Bereiche E-Commerce sowie Telefonmarketing und Direktvertrieb weiter ausgebaut. Das operative Geschäft von TAKKT verlief konjunkturbedingt stärker als im Vorjahr, insbesondere in den USA. Das liegt vor allem an den jungen, wachstumsstarken Gesellschaften und dem wieder anziehenden Geschäft mit dem öffentlichen Sektor nach Beendigung des US-Haushaltsstreits. Die Topdeq-Aktivitäten wurden wie geplant eingestellt und die entsprechenden Markenrechte veräußert. TAKKT wird das Operative Ergebnis trotz höherer Aufwendungen für DYNAMIC gegenüber dem Vorjahr deutlich steigern können.

Die **METRO GROUP** hat in 2014 weitere Fortschritte bei ihrer strategischen Neuausrichtung und dem Ausbau des Multi-Channel-Geschäfts erzielt. Insbesondere aufgrund der guten Entwicklung bei Cash & Carry konnte die METRO GROUP einen portfolio- und währungsbereinigten Anstieg des Umsatzes verzeichnen. Infolge der Veräußerung des Osteuropageschäfts von Real und negativen Währungseffekten ist jedoch insgesamt mit einem Umsatzrückgang zu rechnen. Das Operative Ergebnis – zusätzlich belastet durch massive Sonderaufwendungen für Portfolio- und Restrukturierungsmaßnahmen sowie geringere Erträge aus Immobilienverkäufen – wird voraussichtlich ebenfalls deutlich unter dem Niveau des Vorjahres liegen. Somit ist auch mit einem erheblichen Rückgang des Haniel-Beteiligungsergebnisses an der METRO GROUP zu rechnen.

Per Ende Oktober 2014 hat Haniel den Poolvertrag mit der Familie Schmidt-Ruthenbeck beendet, um die Beteiligungsstrukturen an der METRO AG zu vereinfachen sowie Entscheidungsprozesse zu beschleunigen. Die Poolvereinbarung regelte vor allem die gemeinsame Ausübung der Stimmrechte und diente somit der Sicherung einer Mehrheit für die Beschlüsse der Hauptversammlung, was sich nach Analyse der bisherigen Beschlussfassungen aber als faktisch nicht erforderlich herausstellte.

Hohes Nachsteuerergebnis durch Celesio-Verkauf

In der Gesamtbetrachtung für die Haniel-Gruppe ergibt sich für 2014 voraussichtlich ein Umsatz, der insbesondere aufgrund der positiven Entwicklung bei ELG deutlich über dem des Vorjahres liegt. Auch beim Operativen Ergebnis rechnen wir mit einer deutlichen Verbesserung, zu der vor allem die positiven Ergebnisentwicklungen bei ELG und TAKKT beitragen. Das Ergebnis vor Steuern wird hingegen voraussichtlich deutlich zurückgehen. Hier wirken sich das niedrigere Haniel-Beteiligungsergebnis an der METRO GROUP sowie das in diesem Jahr durch die vorzeitigen Anleiherückkäufe belastete Zinsergebnis der Haniel-Holding negativ aus. Aufgrund des erfolgreichen Celesio-Verkaufs mit einem Veräußerungsergebnis nach Steuern von rund 700 Millionen Euro wird Haniel das Jahr 2014 dennoch mit einem hohen Nachsteuerergebnis abschließen.

Die Höhe der 2015 zu zahlenden Dividende wird sich – der langjährigen Dividendenpolitik folgend – am Ergebnis des Geschäftsjahres 2014 und vor allem dem erwarteten Einnahmenüberschuss der Haniel-Holding orientieren. Vor diesem Hintergrund gehen wir von einer maßvollen Erhöhung der Dividende im Vergleich zum Vorjahr aus.

Mit Zuversicht ins neue Jahr

Für 2015 erwarten wir, dass unsere Geschäftsbereiche die positive Geschäftsentwicklung fortsetzen werden. Beeinträchtigt werden könnte diese Entwicklung jedoch durch ein schwächeres konjunkturelles Umfeld sowie geopolitische Risiken.

Auf Ebene der Haniel-Holding wird die Suche nach neuen Geschäftsbereichen den Schwerpunkt unserer Tätigkeit bilden. Dabei werden wir mit Bedacht handeln und keine übereilten Entscheidungen treffen. Wir sind zuversichtlich, im kommenden Jahr unser Portfolio zu erweitern und Haniel weiter enkelfähig zu machen!

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und freuen uns auch im kommenden Jahr auf die Zusammenarbeit mit Ihnen. Bis dahin wünschen wir Ihnen und Ihren Familien ein schönes Weihnachtsfest und erholsame Feiertage!